

# 2023年维修的请示报告标题(模板5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 电梯半年工作总结篇一

20\_\_年对我们公司是一个充满挑战、机遇、希望的一年。20\_\_年我公司对电梯安装、维保工作还要加大力度，加强公司内部管理，深挖潜力。今年公司在20\_\_年安装工作的基础上，还要安装的\_\_等楼盘，以及正在洽谈的楼盘电梯，同时维保工作也有跟上进行维护保养。

20\_\_年我们会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，每一件事情，力争赢得更多的机会，寻求更多的客户，完善公司所有业务的开展工作，只有这样在新的一年里公司才有更大的进步和成绩。相信我们会以更好的能力，迎接20\_\_年新的挑战。

### 一、年度工作总结

在这将近一年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，新的一年开始了，我觉得要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。下面我对一年多的工作进行简要的总结。

我是20\_\_年\_\_月份到公司工作的，在没有接触电梯行业前，我仅对销售工作的热情，而缺乏对销售、技术和行业的了解。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，

一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各个经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对行业市场有了一个大概的认识和了解。

### 1、存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个不成熟的阶段。

2、客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯。

## 二、20\_\_年工作计划

1、对于老客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，经常去与客户沟通交流，便于稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和渠道获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。

4、每月要增加\_个以上的新客户，同时还要对老客户的跟进，

避免丢单。

5、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

6、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

## 电梯半年工作总结篇二

xxxx年即将过去，回顾一年的工作，紧张忙碌的工作场面又一呈现现在面前，电梯维保工作半年总结。一年来电梯维保专业在服务中心领导，工程经理的亲切关怀和具体指导下，取得了长足的进步。电梯维保专业的工作取得了业户的认可，在取得成绩的同时，工作中也存在不足，值得认真总结。

制定周，月，季及半年的设备设施维修保养计划，有的放矢，有针对性的安排日常维修任务。做到日常维修工作的计划性，合理性。根据公司相关作业指导书的规定，安排日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的安全使用和运行。

上一年的工作大概有以下几项：

5楼8楼电梯机房互投电源接触器问题严重，经常接触不好造成电梯故障，须更换、

9楼4单元电梯机房有一路电源无法使用

电梯轿厢内的多部电话损坏严重，须更换、

外部电话线老化已无法使用，须更换、

电梯轿厢内的防护木版支撑木丢失严重，许更新、

电梯轿厢内的有机板人为损坏严重、

装修工人存在粗暴使用电梯现象, 加大了电梯的使用风险、

做好保养计划, 做好日巡视, 周, 月, 季的保养工作、

加强节假日前的保养检修工作

加强节假日的值班和巡视工作

针对各梯做到针对性的检修

强弱电专业新人较多, 树立安全生产意识, 抓好安全生产至关重要。为此, 我们反复多次进行培训, 反复灌输安全生产思想。高空作业, 电器火灾, 电器用具使用等实例进行近似实战要求培训, 做到安全第一思想不放松。取得了很好的效果, 杜绝发生设备及人身安全事故。

有着自己的项目特点, 就是有着诸如会议服务小家电维修清扫卫生搬运杂物等工作, 紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

各级领导对工程技术人员的培训非常重视, 中心领导亲自买来电梯方面的培训教材, 大家为此非常感动。领导的重视调动了人员学习热情, 积极学习相关理论知识并应用到实际维修工作中。根据相关培训计划, 强弱电专业组织了理论知识笔试, 实际操作技能比赛, 取得了很好的效果。

组织新老员工学习公司各项规章制度, 讲述具体维修, 巡检方法, 设备维修要求, 员工手册, 岗位职责, 职业道德等方面的基本要求, 组织学习考核。在工作中以老带新, 生活上相互关心帮助, 创造xxxxxx氛围, 增加团队凝聚力。组织学习企业报及优秀员工事迹, 明确榜样的力量是无穷的, 榜样的形象是光彩照人的。提高新员工对企业的认知, 注重企业

文化中软要素的作用，以人为中心，尊重人，依靠人，公正的待人，提高新老员工的自尊心，在工作中发挥各自的聪明才智，调动工作积极性。新老员工在企业文化认同方面上了一个台阶。

临近年底，制定应急方案，组织安排人员对对电梯机房设备进行全面检查，保障设备设施安全运行。

电梯维保专业人员新人较多，流动性大，技术素质参差不齐，在执行力，学习力方面存在差距，如何调动员工积极性，在工作中不断磨合，发挥每个人的工作效能存在不足之处。在新的一年里，相信在服务中心领导的有效管理下，工程经理的合理安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。

最后，自己作为电梯维保方主管，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，服务中心领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

## 电梯半年工作总结篇三

幼儿园园长制定月工作计划要围绕月目标选择教育内容、调整教育环境、设计日常生活中的教育并使之家长配合等各方面工作的总体设计。

例：大班11月工作重点与教育目标

1. 观察秋季变化；2. 友爱教育。

1. 参加收获活动，体验收获的喜悦，发现秋季天气、动植物与人们生活的变化及相互关系。

2. 认真地看书，理解图书、图片的内容，喜欢谜语，表现对

秋天的感受。

3. 愿意为别人服务，帮助有困难的人，学习自己解决纠纷，能与同伴合作，能原谅别人。
4. 了解保护牙齿、眼睛等常识，养成正确用眼、天天刷牙的习惯。
5. 学习6~10的组成，书写数字1~10，认识几何形体，比较它们的异同，概括明显特征。
6. 练习跳绳，发现绳、球、圈、棒的多种玩法，学习系鞋带。
7. 能即兴表演，利用布、石子、锯末、纸盒等多种材料创作不同作品。

小班与大班的月目标相比，由于年龄不同，月工作重点不同，两班的月目标也不同。这两班的月目标都围绕工作重点，整合成为7条。每一条可能是单一的身体目标、认知目标或社会性自然；也可能即是认知目标，又涉及身体或社会性目标。

## 电梯半年工作总结篇四

一、数据分析：

- 1、月度任务进度；
- 2、未按计划的客户网点列表；
- 3、特殊项目进度；

二、本月份销售业绩分解：

- 1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

- 2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；
- 3、促销活动安排及促销人员调用列表；
- 4、特殊项目销售分解；

### 三、问题分析：

- 1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；
- 2、对产生的问题有解决的办法；
- 3、销售环节的问题，及解决建议；

### 四、销售月工作计划中将六月配套工作项目计划及地区、网点、日程安排列表；

### 五、增长点：

- 1、销量增长网点列表及措施；
- 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

### 六、改进：

- 1、对公司流程、制度的改进建议；
- 2、政策措施、资源调配的改进建议，

制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。

卫生：展厅和车辆卫生一直长抓不懈。

人员：和成总，人力资源部，网管部商量合计，把人员空缺填补满。

库存：和成总，网管部郭经理以及各品牌经理合计库存结构，以及制度相关应急办法。

客户：主要攻关xx大客户（目前进展情况，将另表向公司相关负责人汇报）。

销量：至少完成xx台零售。

配合：配合总部组织的节油大赛活动。

学习：学习凯威的配置和价格，以尽快实现凯威车型的销售。

外拓：重点对制药，副食行业等大中型企业进行开发。争取开发xxc+客户，并上报网管部备案。

关怀：给老客户以及重点客户发问候短信，寄送凯威资料

## 电梯半年工作总结篇五

二、活动时间:9/8-9/12

三、活动地点:商场一楼中厅

四、活动内容:

(一)、活动细则:

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元(含50元以上)，即可参加猜灯谜活动;猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。



- 2、 每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。
- 3、 顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格,再到谜语悬挂处选择谜语.
- 4、 每张谜面编号(1至200号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次,仍猜不中者将取消兑奖资格;如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。
- 5、 猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。(采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量)
- 6、 营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品;并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

## (二)、活动配合:

- 1、 营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场

内突发事件处理。

- 2、 防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。
- 3、 策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。
- 4、 物管部：中厅及活动现场布置。
- 5、 服务台：作好顾客咨询工作。

6、 其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

(三)、现场物料及人员分工：

工作内容完成部门完成时间

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

五、整体费用：

序号项 目数 量项目简介总 价(元)

1西大门活动喷画1张3.24\*6.65 m 345

2兑奖台2张公司资源0

3工作人员坐椅3张公司资源0

4彩纸600张 600

5灯笼200个公司资源0

6麦克笔10支黑色200

7奖品600份已有300份6000

8不可预计费用 1000

费用总计：8, 145元整

## 电梯半年工作总结篇六

转眼，我们又迎来了金色的x月，为了更好地把工作做好，现将x月份的工作计划如下：

一、在科主任及护理部的领导下，全面负责产房的行政管理和护理质量管理工作。

二、按护理部及产科质量管理要求，负责制订护理工作计划并组织实施，定期或不定期督促检查各项规章制度，各班岗位职责以及各项护理技术操作规范的执行落实情况，并及时总结讲评，不断提高护理质量。

三、根据产房的工作任务和助产士的具体情况，优化护理力量的组合，进行科学合理的排班，制定各班岗位职责。

四、组织业务学习和专业技能的培训，定期提问或采用其它形式考核，并做好奖惩考核工作。

五、督促所属人员严格执行消毒隔离及无菌操作，按计划和要求定期进行产房无菌区域的空气、物品和工作人员手的细菌培养，并鉴定消毒效果。

六、及时传达护理部的工作要求，督促、指导产房各项工作，主持晨会，了解中夜班工作情况，不定期检查中、夜班、节假日的工作情况。

七、参加并组织危重患者的抢救工作以及疑难、危重病例的讨论，了解各级医生对护理工作的要求。

八、做好产房内各类物品、仪器及急救用品的管理工作，指定专人负责，保证供应并定期检查，做好记录。

九、协调本科室工作人员与医生、工勤人员及其他科室人员

之间的工作关系，相互沟通情况，及时取得支持和配合。

## 电梯半年工作总结篇七

为了进一步提升自己的工作效率及工作水平，特制定以下工作计划：

1、制定工作日程表；（见附表）

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户（此数字为目标，供参考，尽量做到），促使潜在客户变成可持续客户；

7、提升自己电话营销技巧，灵活专业地与客户实行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；